

Приложение № 1

Этап 1. Разработка ТЗ

**(сроки реализации – ядро: 2 месяца, ноябрь-декабрь 2021 года
дополнительные модули: 3 месяца, январь-март 2022 года)**

Оказание следующих услуг в рамках подготовки технического задания:

1. Формализация бизнес-процессов Заказчика;
2. Регулярные встречи с ответственными лицами Компании и привлеченными консультантами для уточнения особенностей формализуемых процессов;
3. Сбор и систематизация информации, необходимой для написания технического задания;
4. Написание технического задания (для подсистем, перечисленных в рамках Этапа 2), содержащего:
 - Диаграммы процессов;
 - Описание шагов процесса;
 - Описание событий, связанных с процессом;
 - Описание шагов, функциональных требований и эскизов экрана;
 - Перечень ролей пользователей системы и прав доступа;
 - Описание уведомлений системы;
 - Справочники системы;
 - Модель данных, описание сущностей.

Этап 2. Разработка ПО

(сроки реализации – 6 месяцев, 1 полугодие 2022 года)

Разработка следующих подсистем / модулей, реализуемых в рамках автоматизации деятельности Компании:

1. Конструктор продуктов – выбор рисков и условий страхования;
2. Конструктор продуктов – контроль страховых тарифов;
3. Учет договоров страхования по остальным продуктам (кроме ОСГОВТС);
4. Биллинговая система учета платежей, реализующая план счетов по страховой деятельности;
5. Взаиморасчеты со страховыми агентами;
6. Учет операций по исходящему перестрахованию (факультативное и облигаторное);
7. Учет операций по входящему перестрахованию;
8. Автоматизация учета и процесса урегулирования страховых претензий (CRM-система);
9. Учет бланков строгой отчетности (БСО);
10. Анализ дебиторской задолженности;
11. Система выдачи индоссаментов (на осуществление нестандартных действий);
12. Система менеджмента качества (получение шаблонов договоров из АИС);

13. Электронный документооборот (оцифровка документов и прикрепление через АИС);
14. Выставление счетов-фактур;
15. Внедрение средств электронной идентификации отдельных ответственных лиц (для принятия решений Страховым комитетом, выдачи индоссаментов и т.п.);
16. Онлайн-продажи отдельных продуктов;
17. Расчет страховых резервов;
18. Оценка платежеспособности компании;
19. Формы отчетности для регулятора;
20. Формы управленческой отчетности;
21. Кадровый учет;
22. Суброгация;
23. Управление инвестиционным портфелем;
24. Персональный кабинет – управление своими договорами страхования, оповещение о событиях и урегулирование претензий;
25. Администрирование и работа Контакт-центра (CRM-система);
26. Интеграция с АИКБ «Ипак Йули»;
27. Интеграция с другими партнерскими ИС;
28. Страховой скоринг по отдельным продуктам;
29. Рабочее место маркетолога (средства маркетингового анализа);
30. Инструменты для таргетированной рассылки сообщений (через мобильное приложение, SMS-сообщения, персональный кабинет);
31. Мобильное приложение.

* Отдельные подсистемы могут быть реализованы в рамках готовых продуктов.